

(株)ウィット三宅宏通社長が見たM&Aの成功／失敗事例 急所は事業のリスタート

事業の存続こそがM&Aの目的であり、買い主は明確なポリシーを持ってマネジメント・バイ・インをしていく必要がある。そこで本企画では事業リスタートのプロセスに着目。成果のあがった取組みやうまくいかなかった事例を、(株)ウィット三宅宏通社長の解説を交えながらトップに語っていただく。

(株)浜田屋の再出発に向けた取組み

まん福ホールディングス(株) 加藤智治社長



前号でお話しした通り、M&Aでなにより大事なのはスタートダッシュ。当社は(株)浜田屋の事業を承継して1ヵ月足らずでシラス弁当2品を開発し、売上げはどちらも好調です。

その要因のひとつに、プロパー社員の方々とともに商品の開発に励んだことが挙げられますが、株主交代から早々に組織をまとめられたのには理由があります。まず、新社長の戸倉（大輔氏）を含めた当社の執行チームは毎朝白衣に着替え、浜田屋のセントラルキッチンで現場スタッフの方々と一緒に弁当製造に携わりました。この取組みの中でわれわれが浜田屋の歴史に対してリスペクトし、創業者の方、社員の方々に寄り添い、ともに成長していきたいという気持ちを伝えようとしたわけです。また、チーム型経営の土台づくりにも力を注ぎました。組織文化をつくるのはトップですから、戸倉が

今月のM & A 事例

(株)浜田屋

神奈川県下に仕出し弁当屋「ちがさぎ濱田屋」6店を展開する弁当販売企業。2021年8月に創業60周年を迎えたが、後継者不在の問題を抱えていた。そこで食に特化した事業承継を事業ドメインにするまん福ホールディングス(株)が21年4月に事業承継。新商品開発と新規出店に推進した結果、コロナ禍の影響を受ける中、承継初年度は経常利益が前年比で2500万円改善した。



企業DATA

神奈川県茅ヶ崎市萩園
1182-1
☎0467-82-2022
創業：1961年8月
資本金：4000万円
店数：直営8店(2021年10月末)
従業員数：社員21人、パート・アルバイト120人

リスタートの主な取組み

- 2021年4月 M&Aによりまん福ホールディングス(株)が(株)浜田屋の事業を承継。3ヵ月間の改善計画を策定。新商品開発とセントラルキッチンの生産性向上に着手
- 2021年5月 新商品としてしらすわっぱとしらす幕の内各1200円を「ちがさぎ濱田屋」6店で発売開始
- 2021年7月 神奈川・本厚木にちがさぎ濱田屋の7号店をオープンし、店舗デザインを刷新
- 2021年8月 浜田屋の創業60周年を記念した濱田屋60周年記念弁当1200円を期間限定で販売
- 2021年9月 神奈川・横浜にちがさぎ濱田屋8号店をオープンし、新商品として塩麹西京味噌焼き弁当4品980～1280円の販売を開始

60周年弁当の販売

2021年8月実施



工場作業に従事

2021年4月実施



三宅宏通社長の 評価



浜田屋の事業承継がいい形でスタートできたのは、創業者の方と現場スタッフの方々と新しい株主が三位一体になれたことが大きいと思います。M&Aの仲介業者として数多くの案件を手がけてきましたが、売却を決心したとはいえ、売り主はさまざまな葛藤を抱えています。どういう思いで会社の承継を考えたのか、買い主は創業者に心を配ることが大事です。加藤智治社長をはじめ、まん福ホールディングス(株)さんのメンバーはそういうことをきちんと理解されているという印象を受けました。